WYMAGANIA EDUKACYJNE Z PRZEDMIOTU PLANOWANIE KAMPANII REKLAMOWEJ

KLASA V

Efekt kształcenia	Dopuszczający	Dostateczny	Dobry	Bardzo dobry	celujący
SPRZEDAJE ZLECENIODAWCY KAMPNIĘ REKLAMOWĄ	**Wymienia** podstawowe zapisy w zleceniu klienta **Nazywa** elementy w planie kampanii reklamowej **Zna** programy do prezentacji multimedialnej **Wymienia** techniki negocjacyjne **Wymienia** elementy zamówienia, umowy **Wymienia** dane potrzebne do sporządzenia faktury	**Wyjaśnia** poszczególne zapisy prawne w zleceniu klienta **Określa** poszczególne elementy w planie reklamowym w kontekście potrzeb zleceniodawcy **Przygotowuje** poszczególne elementy do prezentacji multimedialnej **Charakteryzuje** typy technik negocjacyjnych **Ustala** cenę zamówienia **wypełnia** dokumenty sprzedaży	**Charakteryzuje** poszczególne punkty w zleceniu klienta **Dokonuje** analizy potrzeb zleceniodawcy **Dokonuje** syntezy potrzeb zleceniodawcy **Tworzy** kompletną prezentacje multimedialną dla klienta **Dobiera** odpowiednie techniki negocjacyjne do rozmowy z klientem **Sporządza** fakturę **Sporządza** umowę	**Dokonuje analizy** potrzeb zleceniodawcy zapisanych w dokumentach **Dobiera** techniki sprzedaży produktów reklamowych **Prezentuje** kompletną kampanię sprzedażową zleceniodawcy w programach graficznych **Prowadzi** negocjacje z klientami **Prezentuje** fakturę klientowi **Prezentuje** umowę klientowi	**Tworzy** plan kampanii reklamowej w kontekście potrzeb zleceniodawcy **Uzasadnia** plan kampanii reklamowej klientowi, swoim współpracownikom odpowiadając na pytania i ewentualne zarzuty **Negocjuje** warunki umowy, kierując się zasadą (wygrana-wygrana) **Uzasadnia** umowę, fakturę klientowi odpowiadając na pytania i ewentualne zarzuty